

現場を熟知するエキスパートが  
熱処理治具でものづくりを支える



代表取締役社長

てらし わかと  
寺師 雅人

Profile

昭和42年4月13日生まれ、56歳。  
アイシン・エイ・ダブリュ(現アイシン)で7年勤めた後、父の創業したミクニ機工へ転職。最初の2カ月は製造工場に住み込みで現場実習。その後、営業経験などを経て、2015年より現職。趣味はゴルフ、旅行、ドライブなど。

ミクニ機工株式会社

本社 / 〒470-0224 愛知県みよし市三好町八和田山5番138  
TEL:0561-34-1166 FAX:0561-34-0222

URL / <https://www.mikunikiko.jp>

設立 / 昭和51年1月

従業員数 / 32名(男性26名、女性6名) 平均年齢40.1歳  
売上高 / 28億円(令和5年9月期)

Q1 自社の強みは何ですか？

創業から50年近くの間、当社は自動車メーカーの金属部品の製造で重要な工程となる熱処理の分野でノウハウを積み上げてきました。主な事業として、熱処理治具部門とメンテナンス部門を展開。メイン事業である治具の製造では、設計から納入、アフターフォローまで一貫サポートしています。メンテナンス部門では、炉内点検やバーナー設備などの維持・管理で製造現場を支えてきました。

当社の社員は一人ひとりが数多くの現場を経験し、実情を熟知しているため、お客様のあらゆる困りごとを多方面から提案、そして解決に導くことができます。同じ現場を長年担当している社員だと、お客様から「外部の人なのに自分より詳しい」なんて言われることも。

また、営業担当が治具設計をすることも強みの一つです。担当者本人が肌で感じた要素を、設計はもちろん仕入れ価格や販売価格の決定、納品後の改良・改善などに落とし込むことで、お客様の理想により近づける活動をしています。マルチスキルを持ち合わせた社員のたゆまぬ努力と誠実な対応が、国内外の大手製造業をはじめとするお客様からの信頼につながっていると感じます。

Q2 経営者として大切にしていることは何ですか？

実際に現場へ足を運び、自分の目で見て確かめて現実を認識する「現地・現物・現実」を心がけています。耳からの報告だけでは必要な情報が得られず、誤った判断をしてしまう恐れも。問題が発生した際には、海外でも早めに現場へ向かうようにしています。一方で、お客様の報告の中には厳しい言葉をいただくこともありますが、その現実から目を背けず、前向きに解決してほしいと社員に伝えています。困難な状況もステップアッ

プの糧として捉えることで、プロフェッショナルに近づけますし、人としても成長できるはず。一人前になるにはある程度の年数が必要になりますが、人材育成に一番時間を費やせる環境を整えていくのが私の役割です。

社長に就任してから福利厚生にも注力してきました。健康経営の実践やレジャー施設の提携、福利厚生倶楽部への加入など、社員の健康や充実感を向上する取り組みを実施しています。将来的には、コロナ禍前に実施していた社員旅行を復活させ、社員同士の仲をさらに深めていきたいです。

Q3 将来の事業ビジョンは？

カーボン・ニュートラルが叫ばれる中で、熱処理業界はアウェーな存在だと思われがちです。しかし、日本経済をけん引する自動車産業でこれからも重要な役目を果たす業界でもあります。

今後の目標としては、お客様のどんな悩みも解決し、長期的な信頼関係が築ける「最強の中小企業」になること。大企業をめざすのではなく、少数精鋭で業績を伸ばしていきたいです。現在は約30名の社員が在籍しており、1人あたりの売り上げは9500万円。今後は1億円以上をめざしていきたいと思っています。

一方で、数字だけに目を向けるのではなく、社員のワーク・ライフ・バランスや自己研鑽を考慮した環境づくりも維持し続けたいと思っています。機械に任せられる業務はシステム化をして、付加価値の高い業務に注力していくための施策を構築中、最終的には社員が定年退職する際に、「ミクニ機工で良かった」と思ってもらえる会社経営をめざしています。

求める人物像

難しい課題に屈しない人

当社は「逃げない・人のせいにしてない・嘘をつかない」という人間性を重視しています。お客様の厳しい言葉から逃げず、誠実な対応を心がけてきたことも、創業から50年近く続けてこられた理由です。活躍している社員の共通項を探したときに、すべて当てはまっていると感じました。スキル面ももちろん大切ですが、後から付いてくるものだと思っています。お客様からの課題に向き合い、最後まで寄り添え続けられる人にぜひ入社していただきたいです。